



UITGIFTE BEDRIJFS- KAVELS NA DIDAM

'We maken er te vaak een potje van'



Het Didam-arrest is al een tijdje de olifant in de porseleinen kamer bij de gemeentelijke uitgifte van kavels op bedrijventerreinen. Menig gemeente is hierdoor in verwarring geraakt. De uitgifte van bedrijfskavels moet anders, eerlijker, transparanter en objectiever, met een gelijk speelveld voor iedereen. Maar hoe dan? Peije Bruil van ARCUSplus, Guido van der Molen (Sweco) en Tycho Lam (Hekkelman Advocaten) geven vijf praktische tips.

De laatste bedrijfskavels van Kennispark Twente zijn alleen beschikbaar voor bedrijven binnen de focusgebieden van de UT.

Het positieve van het Didam-arrest is dat er beter wordt nagedacht over de uitgifte van gemeentegrond. Welke bedrijvigheid willen we vooral faciliteren en waarom?

Dit in plaats van het aloude 'iedereen is welkom' en 'op de groei' verkopen. Tegelijkertijd lijken we soms ook door te slaan. Openbare verkoopprocedures en tenders leiden tot lange lijsten met eisen en wensen, die niet altijd ruimtelijk relevant of toetsbaar zijn. Wat hierbij niet helpt, zijn populaire maatschappelijke thema's zoals brede welvaart, bestaanszekerheid en klimaatadaptatie. Waar een gemeente vroeger blij was met nieuwe banen, gaat het nu ook om kwalitatief goede banen, lokale arbeidsmarkt, werk voor de 'onderkant', inclusiviteit en samenwerking met het onderwijs. Innovatief vermogen is ook gewenst. Bedrijven van buiten de gemeente zijn intussen geen welkome aanvulling meer. Opeens gaan de eigen bedrijven voor, wat in strijd is met bijvoorbeeld het gelijkheidsbeginsel. Ook rondom duurzaamheid gaan alle remmen los. Terwijl eerder een beeldkwaliteitsplan en het Bouwbesluit voldeden, moet nu rekening gehouden worden met warmtenetten, zonnepanelen, laadpalen, BREEAM en circulair bouwen. Sommige gemeenten stellen aanvullende eisen aan groen en beplanting, met inbegrip van de aanzuigende werking op insecten en het streekeigen gehalte van planten. Zo ontstaat een ongekend palet aan criteria.

Wirwar aan selectiecriteria

Het Didam-arrest stelt dat criteria bij gronduitgifte objectief, toetsbaar en redelijk moeten zijn. Veel zachte factoren die bedacht worden, conflicteren hier nogal eens mee. Ze zijn niet goed te objectiveren, te beoordelen en niet te handhaven. Gemeenten gaan te gedetailleerd te werk, zitten op de stoel van

'Veel gemeenten lijken te verdwalen in uitgiftecriteria en leidraden'

de ondernemer en botvieren hun groene en maatschappelijke ambities. Dit kan gaan om locaties van enkele hectares of enkele kaveltjes. Er ontstaan ingewikkelde processchema's, beoordelingsprocessen en puntentellingen waar het Eurovisiesongfestival een puntje aan kan zuigen. Ook moeten bedrijven bewijslast ophoesten in de vorm van schetsen, duurzaamheidsplannen en materialenpaspoorten. Niet eenvoudig voor een al door veel regellast gekwelde mkb'er, die ook nog de betreffende leidraad met toelichtingen, bijlagen en kavelpaspoorten heeft moeten downloaden en doorgronden.

Kortom, met de toenemende druk op ruimte en de eisen vanuit het Didam-arrest, lijken veel gemeenten te verdwalen in uitgiftecriteria en leidraden. Overigens, er is niks mis met het benutten van het gemeentelijk instrumentarium. Het is nuttig om te sturen op het juiste bedrijf op de juiste plek en zorgvuldig en duurzaam om te gaan met ruimte. Maar laten we de regie op de regie niet verliezen.

Peije Bruil werkt bij ARCUSplus en adviseert gemeenten en regio's over het aantrekken en behouden van bedrijvigheid. Guido van der Molen is principal consultant Economie & Gebiedsontwikkeling bij Sweco. Hij adviseert overheden en marktpartijen over de strategische positionering, programmering en ruimtelijke vertaling van werklocaties. Tycho Lam is partner bij Hekkelman Advocaten en houdt zich bezig met de publiek- en privaatrechtelijke aspecten van gebiedsontwikkelingen. Hij begeleidt en adviseert over ruimtelijke procedures.

Pragmatische aanpak: vijf tips

Kan het dan ook anders? Hoe pakt u als gemeente daadwerkelijk de regie op de uitgifte, zonder te vervallen in onmeetbare en oneigenlijke criteria? Vijf tips:

1 Kies voor kwalitatief programmeren

De huidige tijd, met toenemende claims op beperkte ruimte, vraagt om kwalitatief programmeren. Meer regie op de uitgifte van bedrijventerreinen begint voor een gemeente al in de planfase. In een Omgevingsplan kunnen planregels worden vastgelegd over de gewenste invulling van de ruimte. Denk aan intensief ruimtegebruik, profilering, kavellomvang, type bedrijven, bebouwingspercentages, etc. Door hier tijdig mee aan de slag te gaan en gerichte keuzes te maken, is er direct helderheid over het profiel en de ruimtelijke invulling. Hierdoor zijn uitgiftecriteria als selectiemethode al deels geborgd en is het uitgiftebeleid een transparant verlengstuk van de planregels. Benut uw publiekrechtelijk instrumentarium goed.

2 Kies de juiste selectiemethode voor uitgifte

Het hanteren van selectiecriteria lijkt momenteel het meest populair bij uitgifteprocessen. Maar dit is niet altijd de meest voor de hand liggende procedure. Er leiden meerdere wegen naar Rome. Jarenlang was het één-op-één contracteren de methode voor de uitgifte van bedrijfskavels. Ook na het Didam-arrest is deze methode van uitgifte mogelijk, mits er maar één serieuze gegadigde is voor een bepaald bedrijfskavel. Bij meerdere gegadigden moet een openbare selectieprocedure worden opgestart. Alternatieve methoden zijn loting, verkoop aan de hoogste bieder, of verkopen aan de partij die als eerste concrete interesse toont ('wie het eerst komt, wie het eerst maakt'). Deze laatste methode is bruikbaar bij weinig gegadigden en/of meer aanbod dan vraag.

3 Selectiecriteria: houd het simpel en relevant

Voor een selectieprocedure is het van belang dat de criteria en de behaalde score goed en objectief meetbaar zijn. Hiermee wordt voorkomen dat een score onvoldoende transparant is en leidt tot onnodige discussie of een gang naar de rechter. De selectiecriteria moeten logisch en passend ("ruimtelijk relevant") zijn bij de uit te geven kavels en/of

het profiel van het bedrijventerrein. Bij voorkeur kan een gemeente hier een gerichte koppeling maken met het economisch en ruimtelijk beleid. Eveneens is het belangrijk dat selectiecriteria niet zo specifiek zijn dat slechts een of enkele bedrijven hierbinnen passen. Werkbare voorbeelden zijn intensief ruimtegebruik, duurzaamheidscriteria, bedrijfsactiviteiten en het aantal arbeidsplaatsen per hectare. Onderstaand kader geeft werkbare voorbeelden weer.

Bruikbare, toetsbare selectiecriteria uit de praktijk

- **Intensief ruimtegebruik kan als knock-out criterium in een protocol worden opgenomen. Meerdere gemeenten maken een koppeling met urgentie voor verplaatsing en/of mogelijkheid voor invulling van de achtergebleven kavel.**
- **Duurzaamheidscriteria passen goed wanneer meerdere bedrijven voor één of enkele kavels in aanmerking komen. Hierbij is het van belang om criteria niet té technisch te maken. Wel kan gebruik gemaakt worden van beoordelingsrichtlijnen zoals BREEAM, GPR of MPG.**
- **Er kan ook gestuurd worden op bedrijfsactiviteiten of doelgroepen. Bij voorkeur is dit gekoppeld aan economisch beleid. De laatste bedrijfskavels van Kennispark Twente zijn bijvoorbeeld alleen beschikbaar voor bedrijven binnen de focusgebieden van de UT.**
- **Het aantal arbeidsplaatsen per hectare is een bruikbaar criterium, bijvoorbeeld om te sturen op bedrijven met een hoge arbeidsintensiteit. Waarbij het belangrijk is, vanuit transparantie, om helder te definiëren op welk moment het aantal arbeidsplaatsen getoetst wordt.**
- **Selectie op basis van eindgebruiker(s). Een gemeente geeft in dit geval alleen bedrijfskavels uit aan partijen die kavel zelf daadwerkelijk in gebruik nemen.**

4 **Voorkom het badkuipeffect**
Op regionaal niveau afspraken maken over kwalitatief programmeren en uitgiftebeleid is raadzaam. Dit betreft concrete afspraken over de profielen van bedrijventerreinen, inclusief ruimtelijke kenmerken en criteria. Voor elk terrein hoort

ook een kader over uitgiftebeleid bij. Dit voorkomt dat bedrijven die ongewenst zijn op het ene terrein, zich kunnen vestigen op een ander terrein in de regio, waardoor een soort afvoerputje voor bedrijven ontstaat. De provincie Utrecht stimuleert regio's en gemeenten om hiermee aan de slag te gaan. De regio Food Valley heeft bijvoorbeeld al een goede eerste aanzet in de opname van een uitgiftestrategie bij de verkoop van bedrijfskavels.

5 Organiseer botsproef met bedrijfsleven

De laatste tip richt zich op het testen. Doe dit absoluut met een "botsproef". Check op basis van cases van bedrijven in hoeverre het proces werkbaar en toegankelijk is. Doe dit intern en extern met accountmanagers, vakspecialisten en een goede omgevingsjurist. Hoe overzichtelijk is de selectieprocedure? Zijn de criteria transparant en eenvoudig toetsbaar? Waar loopt een geïnteresseerd bedrijf tegenaan? Wat wordt gevraagd aan bewijslast voor een bedrijf? En komt het type bedrijven dat de gemeente wil faciliteren, ook door de toets heen?

Een botsproef organiseren met een afvaardiging van het bedrijfsleven is eveneens aan te raden. Hoe ondernemersvriendelijk is het uitgiftebeleid? Is het werkbaar en goed uit te leggen? Geeft de gronduitgifte maximaal uitvoering aan het ruimtelijk en economisch beleid? Zijn de termijnen haalbaar voor ondernemers? Welke voorinvesteringen worden gevraagd aan ondernemers? Door op voorhand de ondernemers mee te nemen in de afwegingen, creëer je meer draagvlak voor het uitgiftebeleid.

Nieuwe mindset

Samenvattend gaat goed uitgiftebeleid (in lijn met Didam) vooral om een verandering van de mindset. Het doel is dat het juiste bedrijf op de juiste plek landt. Een gemeente moet zich niet zien als de verkoper van bedrijfskavels, maar als huisvestingsadviseur voor bedrijfsruimtegebruikers. Dit betekent een samenspel tussen scherpe planregels, een gebieds- of kavelpaspoort en selectie met een uitgifteprotocol. Een stevige juridische check van beoogde criteria vanaf het begin van het proces is zonder meer aan te raden. Zo werk je als gemeente aan een toekomstbestendige werklocatie en maak je optimaal gebruik van de gemeentelijke instrumentenkist.